

# #YLAIFUERTE

## Cuaderno de ejercicios para el análisis de negocios



#YLAIFuerte  
[ylai.state.gov/strong/es](http://ylai.state.gov/strong/es)





Existen muchos factores que pueden interrumpir y afectar directamente a tu negocio, organización o compañía. Estos factores pueden ser de índole social, tecnológica o del entorno, pero siempre debes estar preparado para los cambios inesperados y tener estrategias bien pensadas para superarlos . Entenderlo te ayudará a evaluar el estado actual de tu negocio y tomar los pasos necesarios para mantenerlo al nivel que quieras en el futuro.

Este cuaderno de ejercicios te proporcionará recursos y ejercicios que te ayudarán a descubrir las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (FODA) de tu negocio, entender los retos que puedes enfrentar y entender cómo prepararte para ellos por medio de un plan estratégico y opciones de contingencia para mantener y fortalecer tu negocio. Un negocio fuerte no solo te beneficia a ti, itambién beneficia a tu comunidad!

## Sección 1: Entender los riesgos

Sin importar lo bien que le vaya a tu negocio o las proyecciones sobre su rendimiento, siempre debes asegurarte de estar preparado para los imprevistos y saber cómo estar listo para esas circunstancias. Resulta importante pensar de manera crítica sobre cómo le iría a tu negocio si enfrenta un reto inesperado.

Existen varios retos comunes que un negocio puede enfrentar y los más habituales están relacionados con:

- la economía
- la tecnología
- las actitudes sociales
- el entorno
- la competencia

Usa la planilla a continuación para determinar cuáles son los retos que podrías enfrentar. Después de seguir evaluando tu negocio, volveremos a estos retos para preparar un plan de contingencia y determinar cómo tu negocio podría hacer frente a algunos de los desafíos que has señalado.

**Consejo:** Durante el proceso de determinar cuáles son los retos que podría enfrentar tu negocio, realiza la investigación correspondiente tanto interna como externamente. Deberías prestar atención a cuestiones como tus finanzas internas y tu fuerza laboral, así como a cuestiones externas como las tendencias de tu mercado y cualquier limitación tecnológica.

**Próximo paso:** A modo de lluvia de ideas, piensa en dos o tres desafíos relacionados con cada uno de los siguientes temas y anótalos en las casillas a continuación.

<b>Económicos:</b>	<b>Tecnológicos:</b>
<b>Del entorno:</b>	<b>Competencia:</b>
<b>Sociales:</b>	<b>Otros:</b>

## Sección 2: Análisis FODA

Ahora que has completado un ejercicio de lluvia de ideas preliminar sobre cómo tu negocio podría enfrentar riesgos y retos inesperados, tomemos otro paso adelante y hagamos otra evaluación; esta vez para aprender a mitigar estos riesgos y desafíos. No es fácil resolver problemas si no tienes una idea clara y completa del estado actual tu negocio. Tener una idea clara y completa del estado actual de tu negocio y saber hacia dónde quieres llevarlo es esencial para alcanzar el éxito.

**Reflexiona y evalúa tu negocio. Describe su estado actual, así como su estado en el mercado actual. ¿Cuál es el estado actual de tu negocio?**

---

---

El próximo ejercicio te ayudará a pensar de modo crítico sobre el estado actual de tu negocio. Una vez definas cuáles son sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, nos enfocaremos en tus metas y los vincularemos a esta evaluación para precisar el plan estratégico y el plan de contingencia que debes tener listos. Antes que nada, permite que las siguientes preguntas te sirvan de guía para enumerar los aspectos específicos de tu negocio.

**Próximo paso: Para cada una de las secciones a continuación, define cuatro o cinco aspectos conexos, e intenta centrarte en datos específicos dentro de lo posible.**

### Fortalezas

Las fortalezas son los atributos internos y positivos de tu negocio que están bajo tu control.

- ¿Qué procesos empresariales exitosos existen actualmente en tu negocio?
  - ¿Qué factores de valor tiene tu equipo? (Estos incluyen, entre otros, conocimientos, preparación académica, redes de contactos, habilidades y reputación.)
  - ¿Qué recursos de valor tienes? (Estos incluyen, entre otros, clientes, equipo, tecnología, efectivo y patentes)
  - ¿Qué ventajas competitivas tienes sobre los competidores?
- 
-

## Debilidades

Las debilidades son factores negativos internos que le restan valor a tus fortalezas. Estos son los factores que tal vez deberías mejorar para mantener tu negocio.

- ¿Existen recursos que tu negocio necesita para ser competitivo?
- ¿Qué procesos empresariales podrían mejorarse?
- ¿Necesita tu negocio ciertos recursos tangibles, como dinero o equipo?
- ¿Hay carencias en tu equipo?
- ¿Estás en la ubicación ideal para tener éxito?

---

---

---

---

---

---

---

## Oportunidades

Las oportunidades son factores externos en tu entorno comercial que pueden contribuir a tu éxito.

- ¿Cuáles son algunas tendencias que tu negocio podría aprovechar?
- ¿Cuál es el potencial de ingresos de tu negocio? ¿Cuál es el impacto social de tu negocio?
- ¿Habrá eventos en un futuro que tu compañía podría aprovechar para expandir el negocio?
- ¿Hay cambios inminentes a regulaciones que podrían tener un impacto positivo para tu compañía?
- Si tu negocio ya está en marcha, ¿tienen los clientes una buena impresión de ti?

---

---

---

---

---

---

---

## Amenazas

Las amenazas son factores externos sobre los que no tienes control. Estos podrían ser inesperados o seguir las tendencias.

- ¿Podrán los abastecedores suministrar siempre la materia prima que necesitas a los precios que necesitas?
- ¿Podrían surgir innovaciones tecnológicas en el futuro que pueden cambiar como gestionas tu negocio?
- ¿Tienes competidores potenciales que podrían entrar a tu mercado?
- ¿Está cambiando el comportamiento del consumidor de modo que podría impactar de manera negativa tu negocio?
- ¿Existen tendencias del mercado que podrían convertirse en amenazas?

---

---

---

---

---

---

---

Ten presente que el análisis FODA no es una evaluación ni un producto finalizado, más bien es uno de los pasos importantes que te ayudarán a alinear tu estrategia con los aspectos que has definido como fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas. Definir estos puntos de referencia te ayudará a implementar medidas apropiadas para darle seguimiento a los pasos que tomes para corregir tus debilidades, reducir las amenazas, aprovechar tus fortalezas y beneficiarte de las oportunidades. Asegúrate de revisar estos aspectos periódicamente y modifica tu estrategia según sea necesario.

## Sección 3: Establecer objetivos y entender tus planes

En primer lugar, reflexionaste sobre los riesgos inesperados que tu negocio podría enfrentar. Ahora que acabas de completar un análisis FODA, tienes una perspectiva clara del estado actual de tu negocio, cuáles son tus fortalezas y dónde se encuentran las oportunidades. Combinemos ahora lo que hemos aprendido para elaborar una estrategia que te ayude a definir tus objetivos y el futuro de tu negocio.

Teniendo presente cuáles son las amenazas potenciales y los riesgos inesperados que determinaste en las secciones previas, es importante ahora preparar un plan de contingencia para tu negocio. Un plan de contingencia consiste en una serie de medidas que tu negocio tomaría de ocurrir un evento inesperado; este plan te ayudará a sustentar tu negocio durante periodos de adversidad y a prosperar. Es un componente importante de tu estrategia general de negocios para el futuro.

**Consejo:** El objetivo del plan de contingencia es permitir que tu negocio u organización reanude sus operaciones diarias lo más pronto posible después de un evento imprevisto. Al establecer tus objetivos y un plan de contingencia, enumera las medidas necesarias para mitigar los riesgos; determina cuáles son los recursos adecuados que necesitas; organiza cómo informarás a empleados, consultores y contratistas sobre los cambios necesarios; prueba y refina tus planes; y ten claro que tu plan podrá cambiar en función de estas variables.

Un objetivo inteligente o **SMART**, es un objetivo eSpecífico, Medible, viAble, Realista y delimitado en el Tiempo. Un ejemplo de un objetivo SMART es el siguiente: Planificar tres talleres a lo largo de los próximos cuatro meses con 15 participantes en cada sesión y un índice de satisfacción del 70%. Según vayas reflexionando sobre tus objetivos, siempre pregúntate: ¿son específicos, medibles, viables, realistas y delimitados en el tiempo? Si la respuesta es afirmativa, ¡tienes un objetivo sólido!

**Próximo paso:** Tomando en cuenta los criterios SMART y considerando las debilidades y oportunidades que definiste en la última sección, puedes comenzar a reflexionar sobre qué objetivos tienes para tu negocio, y cómo estos fundamentarán el plan estratégico y el plan de contingencia que tienes para el futuro.

**¿Cuáles son algunos objetivos SMART a corto y largo plazo para tu negocio?**

## Enlazar las partes

Ahora es el momento de enlazar todas las reflexiones que has llevado a cabo en estos ejercicios y elaborar tus planes.

### Próximo paso: Completa la planilla que sigue a continuación

1. Enumera las oportunidades que has descubierto según se relacionan con cada aspecto para el que también has descubierto un riesgo potencial.
2. Siguiendo el método de los objetivos SMART, escribe un objetivo SMART que te pueda ayudar a alcanzar el objetivo en un periodo de tiempo que tenga sentido dentro de tu plan estratégico de negocios.
3. Escribe las amenazas que has definido según se relacionan con cada riesgo inesperado.
4. Por último, decide cómo tu negocio podría mitigar estas amenazas.

Riesgo potencial	Oportunidad	Objetivo SMART (plan estratégico)	Amenaza	Cómo superarlo (plan de contingencia)
<b>Economía</b>				
<b>Tecnología</b>				
<b>Actitudes sociales</b>				

Riesgo potencial	Oportunidad	Objetivo SMART (plan estratégico)	Amenaza	Cómo superarlo (plan de contingencia)
<b>Ambiente</b>				
<b>Competencia</b>				
<b>Otro</b>				

**¡Felicidades!** ¡Has completado con éxito un análisis de negocios, un plan de contingencia y un plan estratégico! Deberías sentirte orgulloso del progreso que has logrado al tomar pasos para fortalecer tu negocio ante la adversidad.

Utiliza lo que has escrito en la planilla para implementar cambios en tu estrategia de negocios y sigue actualizando tus planes de contingencia y estratégicos según las amenazas y las oportunidades cambien en el transcurso del tiempo. Recuerda: ¡un negocio fuerte ayuda a fortalecer tu comunidad!

**Recursos adicionales:**

- [Developing a Risk Management Plan](https://www.usaid.gov) (usaid.gov; en inglés)
- [Online Course: Fundamentals of Starting and Running a Business](https://ylai.state.gov) (ylai.state.gov; en inglés)
- [Online Course: Smart Entrepreneurship: Next Steps in Expanding Your Enterprise](https://ylai.state.gov) (ylai.state.gov; en inglés)
- [YLA Network Entrepreneurship Toolkit](https://ylai.state.gov) (ylai.state.gov; en inglés)